

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR INDUSTRIA
RUBRO FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA DEL
DISTRITO DE PAUCARPATA, PROVINCIA Y
DEPARTAMENTO AREQUIPA PERIODO 2016 Y 2017**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

BACH. JULIO CONDORI CHOQUE

ASESOR:

MGTER: DIVAN YURI CARI CONDORI

**AREQUIPA – PERÚ
2018**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dr. Juan Mauricio, Pilco Churata

PRESIDENTE

Dr. Aurelio Francisco, Álvarez Gallegos

SECRETARIO

Lic. Constantino Antonio, Paricahua Condori

MIEMBRO

Magter. Diván Yuri Cari Condori

ASESOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco al personal docente de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Por su enseñanza y dedicación hacia mi persona y por darnos sus conocimientos para lograr ser buenos profesionales.

DEDICATORIA

A la memoria de mi querido padre Alejandro y mi querida madre Felipa porque siempre me incentivaron a formarme y verme profesional y seguir siempre adelante sin desmayar. A mí Compañera de toda la vida por tenerme paciencia en cumplir mis metas.

Si no se sabe a qué puerto estamos navegando, ningún viento es bueno. Gracias a Dios por permitirme llegar hasta aquí, porque con el todo

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector industria–rubro fabricantes de muebles de madera, periodo 2016-2017. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mype de una población de 38, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados; El 100% de los dueños son varones. El grado de instrucción el 60% tiene secundaria completa y el 40% estudios tecnológicos, Profesión del propietario el 70% de otras profesiones y el 30% son técnicos administradores, sobre la antigüedad de la Mype 50% tiene más de 3 años y el 50% una antigüedad de 3 años, el número de trabajadores que tienen el 100% es de 1 a 3. Sobre el financiamiento el 100% no se capacitó, el 80% considera que la capacitación es una inversión, el 10% considera un gasto y el 10% pérdida de tiempo, sobre la capacitación de sus trabajadores el 100% no lo hace, ¿Cómo financia su negocio? el 80% con capital propio y el 20% con préstamos de terceros. Con el financiamiento obtenido el 50% usa para pagar deudas, el 30% compra materia prima y el 20% en mejorar su taller; con el financiamiento adquirido ¿mejora su rentabilidad? El 70% afirma que no y el 30% si mejora; el 60% no tiene capacidad para endeudarse con el financiamiento y el 40% si cuenta con capacidad. **Conclusión** las Mype investigadas no se capacitan para mejorar su empresa lo hacen empíricamente y anti-técnica.

Palabras claves: financiamiento, rentabilidad y Mype.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine the main characteristics of financing, profitability of Mypes in the industry-sector wood furniture manufacturers, period 2016-2017. The investigation was quantitative-descriptive, for the collection of the information a sample of 10 Mype from a population of 38 was chosen in a directed manner, to which a questionnaire of 13 questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results; 100% of the owners are male. The degree of instruction 60% has complete secondary and 40% technological studies, Profession of the owner 70% of other professions and 30% are technical administrators, on the antiquity of the Mype 50% is more than 3 years and 50 % an age of 3 years, the number of workers who have 100% is from 1 to 3. About financing 100% was not trained, 80% consider that training is an investment, 10% consider an expense and 10% waste of time, on the training of its workers 100% does not, how does it finance your business? 80% with own capital and 20% with third-party loans. With the financing obtained, 50% use to pay debts, 30% buy raw materials and 20% to improve their workshop; With the financing acquired, does it improve your profitability? 70% affirm that no and 30% if it improves; 60% do not have the capacity to borrow from the financing and 40% have capacity. Conclusion the Mype researched are not trained to improve their company they do it empirically and anti-technical.

Keywords: financing, profitability and Mype.

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS	i
FIRMA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACTO.....	vi
CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	x
I.INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.2.Bases teóricas.....	22
2.2.1. Teorías: Financiamiento.....	22
2.2.2.Teorías de Rentabilidad	30
2.3. Marco Conceptual.....	36
2.3.1. Concepto de financiamiento	36
2.3.2. Concepto de rentabilidad	38
III. METODOLOGÍA.....	43
3.1. Diseño de la investigación	43
3.2. Población y muestra.....	44

3.3. Definición y operacionalización de las variables.....	46
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	48
3.5. Plan de análisis.....	48
3.6. Matriz de consistencia	49
3.7. Principios éticos.....	50
IV RESULTADOS	51
4.1. Resultados.....	51
4.2. Análisis de resultados.....	64
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
5.1. Conclusiones.....	67
5.2. Recomendaciones	67
Referencias Bibliográficas.....	60
Anexos	70

ÍNDICE DE TALBAS

Tabla Nro. 1 Sexo del empresario.....	51
Tabla Nro. 2 Grado de instrucción.....	52
Tabla Nro. 3 Profesión del propietario.....	53
Tabla Nro. 4 Antigüedad de la Mype.....	54
Tabla Nro. 5 Número de trabajadores que labora en la Mype.....	55
Tabla Nro. 6 Recibió capacitación sobre el financiamiento.....	56
Tabla Nro. 7 Recibió capacitación sobre la rentabilidad.....	57
Tabla Nro. 8 Como considera la capacitación.....	58
Tabla Nro. 9 La empresa capacita a sus trabajadores.....	59
Tabla Nro. 10 Como financia su negocio.....	60
Tabla Nro. 11 En que invirtió el crédito financiero obtenido.....	61
Tabla Nro. 12 Con el financiamiento mejoró su rentabilidad.....	62
Tabla Nro. 13 Ud. cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento.....	63

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Tabla Nro. 1 Sexo del empresario.....	51
Tabla Nro. 2 Grado de instrucción.....	52
Tabla Nro. 3 Profesión del propietario.....	53
Tabla Nro. 4 Antigüedad de la Mype.....	54
Tabla Nro. 5 Número de trabajadores que labora en la Mype.....	55
Tabla Nro. 6 Recibió capacitación sobre el financiamiento.....	56
Tabla Nro. 7 Recibió capacitación sobre la rentabilidad.....	57
Tabla Nro. 8 Como considera la capacitación.....	58
Tabla Nro. 9 La empresa capacita a sus trabajadores.....	59
Tabla Nro. 10 Como financia su negocio.....	60
Tabla Nro. 11 En que invirtió el crédito financiero obtenido.....	61
Tabla Nro. 12 Con el financiamiento mejoró su rentabilidad.....	62
Tabla Nro. 13 Ud. cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento.....	63

I. INTRODUCCIÓN

La información disponible del INEI al 2015 muestra que El universo empresarial en el país está conformado por alrededor de 2 millones de empresas, de los cuales el 94.6% son micro empresas y el 4.4% pequeñas empresas. Además son sectores comercio y servicios los que concentran el 70% del universo del total de empresas, al 31 de Diciembre del 2016, el total de créditos otorgados por las IMF asciende a S/23,286 millones lo que representa alrededor de 3.5% del PBI corriente de 2016. Los fabricantes de muebles han mejorado desde su origen de su actividad artesanal. Hasta que la industrialización de los avances tecnológicos en el campo de la fabricación de muebles se ha ido transformando, para tener un valor agregado los fabricantes de muebles de madera han tenido que mejorar sus productos en cuanto por ejemplo: Acabados finísimos, emplear correctamente la materia prima, optimizar la producción, finalmente tienen que capacitarse en cuanto al uso de recursos monetarios o para administrar mejor la financiación que adquieren de entidades bancarias. También en cuanto a rentabilidad tienen que capacitarse se efectivamente su empresa produce utilidades, de cómo se puede mejorar para tener mayor rentabilidad en este tipo de negocio.

Flores (2016) Titulo: Financiamiento y Rentabilidad de las Mype como objetivo fundamental de la presente investigación es determinar las características de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mype periodos 2011-2014 en el distrito de Ate Vitarte entre estas fuentes están la banca tradicional que son las cajas rurales y municipales, las entidades financieras, el capital propio y de los terceros. La realidad peruana muestra que las Mype absorben el 88% del

empleo formal como informal y son responsables de la producción el 49% del PBI. Varias investigaciones realizadas en el mundo concluyeron que la falta de información de las Mype, respecto a los varios tipos de financiamiento a los que puede acceder es una barrera en sí misma, la investigación ofrecerá información relevante para superar esta barrera y en este sentido será un aporte para facilitar proyectos de inversión o apalancamientos de los pequeños negocios.

Díaz (2016) Título de la investigación: Riesgo y financiamiento de las Mype, en la economía nacional, el PBI del sistema bancario y los créditos que se otorgan a las Mype y su necesidad de financiamiento normativa SBS y ley N° 26702 “Ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la SBS” Créditos bancarios a los sectores productivos evolución de la banca múltiple por tipo de crédito financiamiento bancario Mype riesgo de crédito bancario morosidad modelo econométrico software “EViews” simulación de escenarios para la proyección de PBI simulación de escenarios para proyección de colocaciones, simulación de escenarios para la proyección de las ventas netas de las Mype simulación de escenarios para la proyección de la tasa de interés activa promedio proyección econométrica de las diferentes categorías de riesgo de crédito de deudor, proyección de la tasa de morosidad cobertura de la tasa atrasada rentabilidad de sistema bancario presentación de resultados.

Claros (2015) en su tesis titulada: Caracterización de financiamiento capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio-Rubro compra y venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha alta-provincia de Chincha 2014 los resultados que ha obtenido para una mejor investigación de las Mype mencionado anteriormente fue la siguiente:, para llevar a cabo se encogió una muestra poblacional de 15

Mype, a quienes se le aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype el 87% de los propietarios son jóvenes, el 27% son de sexo masculino y el 40% tiene secundaria terminada, Así mismo las principales características de las Mype estudiadas son: el 80% tiene una antigüedad y actividad empresarial de 3 años, el 46% sus trabajadores son eventuales. Respecto al financiamiento el 47% de las Mype financia su actividad económica con préstamos de terceros, el 100% invirtió en mejoramiento y ampliación del local, con respecto a la capacitación el 100% no lo hizo antes del otorgamiento de los préstamos financieros.

Respecto a la rentabilidad el 67% de Las Mype estudiadas afirmaron que el crédito otorgado mejoró en la rentabilidad de su negocio los representantes manifestaron que en un 15% mejoró la rentabilidad de su empresa el 76% de los encuestados dijeron que el financiamiento obtenido no mejoró la rentabilidad de su negocio, así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad ha mejorado en el año 2011. Conclusión: Apreciación del investigador en cuanto a la capacitación las Mype tienen que capacitarse tanto los administradores como los colaboradores para obtener una mejora en la rentabilidad de sus negocios.

Por otra parte, en el distrito de Paucarpata provincia y departamento de Arequipa donde hemos desarrollado el estudio, existen varios talleres de carpintería conocidos como Mypes de la industria del mueble sin embargo se desconoce las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mype en estudio. Por ejemplo, se desconoce que las Mype acceden al financiamiento, si lo hacen a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan.

Así mismo desconocen si es rentable cuanto de utilidad tiene la Mype sus ganancias han aumentado o han bajado en los últimos años no precisan, finalmente se desconoce se tienen acceso a los programas de capacitación tanto el propietario como sus trabajadores. Por todas estas razones debido a que las Mype de este rubro muestran muchos problemas en sus actividades en el campo de financiamiento por lo tanto planteamos el siguiente enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE de sector industria - rubro fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata, provincia y departamento Arequipa periodo 2016 - 2017?**

Para dar respuesta al **problema planteado**, se ha planeado el siguiente Objetivo General: Describir las principales características de financiamiento y rentabilidad de las Mype sector industria- rubro fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata provincia y departamento de Arequipa periodo 2016-2017. Para poder conseguir el Objetivo General hemos planteado los siguiente Objetivos Específicos: Describir las principales características del perfil de los representantes de las Mype en estudio. Describir las principales características de financiamiento de las Mype del ámbito en estudio. Describir las principales características de rentabilidad de las Mype del ámbito en estudio.

Finalmente, la investigación se **justifica** porque permitirá conocer las principales características de financiamiento, rentabilidad y capacitación de las Mype del sector industria rubro fabricantes de muebles de madera distrito de Paucarpata periodo 2016-2017, del mismo modo, permitirá que los empresarios tomen decisiones con respecto al financiamiento, rentabilidad y capacitación de las Mype. También el

estudio servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las Mype, con respecto al financiamiento, rentabilidad y capacitación.

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental-descriptivo. El tipo de investigación fue cuantitativa y el nivel de la investigación fue descriptivo la población de estudio fue conformada por un total de 38 Mype, y se ha tomado una muestra de 10 Mype. Se utilizó la técnica de la encuesta, para el recojo de la información se utilizó el instrumento cuestionario estructurado de 13 preguntas de la siguiente forma: 03 preguntas sobre datos generales, 02 preguntas sobre el perfil de la empresa y 08 preguntas referidas a la capacitación sobre financiamiento y rentabilidad, los datos son incorporados a programas computarizados, tales como los aplicativos MS OFICCE, MS EXCEL y son presentados en forma de cuadros y gráficos. Se hace hincapié a los principios éticos de confidencialidad respecto a la dignidad de la persona y respeto a la propiedad intelectual. Así como se reconoce que toda información utilizada en el presente trabajo ha sido utilizada exclusivamente con fines académicos del sector y rubro en estudio.

Las limitaciones que se ha tenido en la presente investigación es que algunos empresarios no querían que se ponga en estudio su empresa, desconociendo el motivo por lo cual se abstuvieron a pesar de que se les explicó por qué se estuvo haciendo la investigación.

La investigación contiene las siguientes partes: En la parte Introducción, se detalla la caracterización, el problema, el enunciado, los objetivos, la justificación y la distribución del informe de tesis. En la parte Revisión de Literatura, se detallan los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual. En la parte Metodología, se detalla la Metodología utilizada en el Proyecto de Investigación, en la primera

sección de esta parte se especifica el Diseño de Investigación, en la segunda sección la Población y Muestra y en la tercera sección las técnicas e instrumentos utilizados en el presente informe. En la parte Resultados, se detallan los Resultados de la Investigación y el Análisis de los mismos. Y finalmente, en la parte Conclusiones, se detallan las Conclusiones arribadas de nuestro Informe de Tesis, las referencias bibliográficas está desarrollado en norma APA primera cita en el texto formato básico y los anexos.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1.-Antecedentes

Pérez (2017) Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa latinoamericana en ala presente investigación el autor pretende las estrategias de planeación que las empresas deben de concretar para llegar a la meta deseada, en el primer apartado se muestran algunas características principales de las Pymes, tomando en cuenta algunos criterios como la actividad que realizan, la procedencia de su capital y la magnitud. En el siguiente apartado se habla sobre las problemáticas que tiene las Pymes, dentro del ambiente empresarial observando que algunas empresas fracasan por la mala administración, la mayoría de estas empresas fueron formados por trabajadores asalariados Finalmente se muestra el trabajo que realizan las Pymes para lograr los objetivos y las posibles estrategias que se deben de seguir para mejorar la planeación de las mismas garantizando con esto su éxito, se habla principalmente del Plan de Negocios, el Modelo CANVAS y los Modelos de Negocios en general.

Características de las empresas Dentro del ambiente empresarial las Pequeñas y Medianas Empresas, Pymes son parte fundamental en cualquier país de

Latinoamérica son considerados como motor fundamental en el desarrollo del país, como dice Ávila (2014): Las Pymes juegan un papel muy importante en la economía también aumenta la rentabilidad de cada empresa y también en la sociedad, estas también son consideradas como lucha contra la pobreza que se vive en México. Para que todo pequeño empresario logre que su empresa sea realmente competitiva, es necesario que, desde la generación de la idea hasta la puesta en marcha del negocio, se empiece por planear lo que se pretende hacer para lograr la meta esperada, toda empresa debe preocuparse por la creación de un PNB que pueda servir de base o elegir un modelo con el que sea posible mantenerse en el mercado como una de las mejores empresas.

Unión Europea (2016) Las Pymes motor de la economía Europea, Las microempresas y las pymes son el motor de la economía europea. Impulsan la creación de puestos de trabajo y el crecimiento económico, además de garantizar la estabilidad social. En 2013, más de 21 millones de pymes proporcionaban 88,8 millones de puestos de trabajo en toda la Unión Europea (UE). Nueve de cada diez empresas son pymes, y estas generan dos de cada tres puestos de trabajo. Además, las pymes estimulan el espíritu empresarial y la innovación en toda la Unión Europea, por lo que son cruciales para fomentar la competitividad y el empleo. Dada su importancia para la economía europea, las pymes constituyen uno de los principales focos de atención de la política de la UE. La Comisión Europea tiene el objetivo de promover *Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea* el emprendimiento y mejorar el entorno de negocios para las pymes, permitiendo de ese modo que realicen todo su potencial en la economía global actual.

Las pymes pueden tener formas y tamaños muy variados; sin embargo, en el complejo entorno de negocios actual, pueden mantener estrechas relaciones financieras, operativas o de gobierno con otras empresas. Con frecuencia estas relaciones hacen difícil trazar una división clara entre las pymes y las empresas más grandes. La definición de pyme es una herramienta práctica diseñada para ayudar a las pymes a identificarse como tales, de modo que puedan recibir todo el apoyo que prevén la UE y sus Estados miembros para este tipo de empresas.

Uno de los principales objetivos de la Recomendación sobre las pymes es garantizar que las ayudas se concedan exclusivamente a aquellas empresas que las necesiten de forma genuina. En consecuencia, la definición de pyme se aplica a todos los programas, políticas y medidas dirigidos a este tipo de empresas que desarrolla y gestiona la Comisión Europea. También se aplica a determinados tipos de ayudas estatales para los que no existen directrices específicas aplicables (1). Sin embargo, decidir si una empresa tiene o no la condición de pyme no es tan sencillo como podría pensarse. No todas las normas sobre ayudas estatales se ajustan a la interpretación estricta de la definición de pyme. Algunas de ellas se basan directamente en dicha definición, otras la aplican únicamente en parte, y existen directrices específicas que son de aplicación en determinados casos. Por lo tanto, en el caso de que una empresa reciba una ayuda estatal, será necesario verificar cuidadosamente los fundamentos jurídicos pertinentes.

OIT. Ginebra (2016) Proyecto de investigación acción para mejorar las condiciones laborales en el sector de madera y muebles en Perú. La certificación de competencias laborales aborda varias dimensiones de la problemática relacionada con las brechas de capacitación: – Atiende al hecho que la mayoría de carpinteros

poseen solo conocimiento empírico del trabajo, lo cual limita su capacidad de mejorar su productividad. – Favorece que los trabajadores que se someten al proceso de certificación por competencia, tomen consciencia sobre la importancia de cuidar la salud y seguridad en el trabajo. – Mejora la condiciones de empleabilidad de los trabajadores que cuentan con dos herramientas: un plan de empleabilidad que indica aquello en lo que tiene que prepararse mejor y un certificado que acredita que “sabe hacer lo que dice que sabe”.

Prepara la mano de obra calificada que requerirá el país en el sistema de mercado sobre el cual se trabaja, de ahí, la importancia de contar con un mapa funcional aprobado que sirva de paraguas del desarrollo de los perfiles de competencia. El aprovechamiento de un incentivo establecido en el Reglamento para la Gestión Forestal permite promover mejores condiciones para los trabajadores del bosque, los cuales trabajan en contextos donde la fiscalización no alcanza. Para ello, la metodología utilizada permitió vincular las oportunidades con el objetivo del programa.

La clasificación de una actividad económica como riesgosa y, por lo tanto, sujeta a la obligatoriedad de un Seguro Complementario de Riesgo de Trabajo (SCRT), no debe ser considerada como un sobre costo, sino que en algunos casos se convierten en un alivio frente al riesgo de un potencial accidente de trabajo o hasta en una condición para participar de un mercado dinámico. Un trabajador de una actividad considerada riesgosa, que cuenta con un SCRT, es un trabajador más protegido, aun cuando su condición laboral no sea formal del todo, dado que este seguro aplica para trabajadores dependientes e independientes que trabajen en una lista de actividades, independientemente de su condición laboral con el empleador. El impulso de las

exportaciones de muebles es una asignatura pendiente en el país. El informe concluye que existe potencial para su desarrollo bajo algunas condiciones, entre las cuales está ampliar la extensión de bosques naturales bajo manejo forestal certificado, por lo que será necesaria una etapa de factibilidad para verificar disponibilidad de especies, intereses de actores, disponibilidad de servicios de secado, compromisos de gobierno, entre otros. El impulso de un programa de apoyo para exportar muebles tomará 4 años hasta conocer el potencial del clúster para crear empleos adicionales, mejorar las condiciones de trabajo y avanzar en la formalidad de la cadena de muebles a todo nivel.

Kong y Ramos (2014) tesis titulado: Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la Mype el análisis y la evaluación de cada variable de estudio después de haber precisado los resultados y discutidos los mismos se ha concluido en la siguiente forma, las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positivas en el desarrollo de las Mype del distrito de San José gracias a los créditos obtenidos se ha mejorado su capital de trabajo.

Los activos fijos y tecnología mejoraron tanto en la producción como en sus ingresos ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPES del distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente

a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento tuvieron mayor participación en el mercado del distrito de San José durante el periodo 2010 y 2012 la entidad financiera que otorgó los créditos fue MIBANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Comentario del Investigador Finalmente se llega a la conclusión como resultado de la investigación que las Mype han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las entidades financieras ya que es un ahorro personal, pero aún a pesar de esto todavía falta mejorar la cultura crediticia, encido en que debe haber un mejor asesoramiento en temas comerciales para un buen emprendimiento y mejor margen de ingresos.

Rodríguez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para

llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurston y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo).

En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de financiamiento y ese financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

Mejía (2014) en su tesis titulada: El financiamiento, rentabilidad y capacitación de las Mype del sector comercio-rubro restaurantes del distrito de Piura 2014. Como objetivo general se ha planteado determinar caracterizar el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype la investigación que realizó es de tipo cuantitativo nivel descriptivo. Y el diseño no experimental. Mejía ha obtenido los siguientes resultados en su investigación el 30% de las Mype tienen una antigüedad de 3 años , el 70% trabaja con dos a cuatro operarios, el 100% se encuentra formalizado y fueron creados con el objetivo de obtener ganancias, el 80% su edad es de 30 a 50 años, el 60% de sexo masculino, que el 40% tiene estudios superiores técnicos completos, los principales entidades financieras que otorgan el crédito son

las cajas municipales y que usan como capital de trabajo, el 70% se capacitó para un mejor manejo de los créditos obtenidos, el 100% capacita y adiestra a su personal en gracias a esto su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento y la capacitación. Conclusión mejoró el financiamiento y la rentabilidad con la capacitación.

Redacción Gestión (2-5-2017) Muebles de madera peruana: ¿Qué categorías son las que más demandan los norteamericanos? De acuerdo con la Inteligencia de Mercado de EE.UU. publicado por el Mincetur, el estado de California es el principal importador de muebles de madera, ya que concentra el 28% del total nacional. Si bien la variedad de muebles y sus usos es amplia, las tendencias muestran dos medios de compra con marcadas diferencias: El mercado de muebles de madera sigue un comportamiento que guarda cierta correlación con el crecimiento económico y su incidencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Según expertos de la industria, en el 2016, la venta de madera creció a tasas más elevadas que el crecimiento económico del país debido a la reactivación del sector construcción, en especial el del subsector residencial y al mayor gasto privado.

Las categorías que mostraron los mayores crecimientos fueron "los demás muebles", que incluye mesas de centro, auxiliares (coffee tables) y laterales (mesas de noche), seguido por los muebles de dormitorio y para la cocina. Según diversas fuentes relacionadas al mercado de muebles de madera, se estima que la demanda seguirá en aumento por los próximos años debido a las expectativas de crecimiento del PBI per cápita y del sector inmobiliario. En Estados Unidos, el estado de California es el principal importador de muebles de madera, ya que concentra el 28% del total nacional y en los últimos cinco años ha registrado un crecimiento de 36.3% (2011 –

2016).La escasez de recursos forestales en el estado ha obligado a que la cadena de distribución de los retailers, con la capacidad de importar sus propios muebles.

Burgos y Quiñones (2015). La presente investigación analiza la relación entre la competitividad y la capacitación en la industria de los fabricantes de muebles de madera, otros productos de madera como también partes componentes de madera localizados en el Parque Industrial de Villa el Salvador de Lima metropolitana. Inscritas en el Registro Nacional del micro y pequeña empresa- RMYPE: Se ha revisado diferentes enfoques sobre la competitividad, desarrollo empresarial, capacitación y capital humano. Así mismo los documentos de Banco Interamericano de Desarrollo se han revisado el BID quien ha hecho un seguimiento en los años 90 y la Organización Internacional de Trabajo OIT, ambos han tomado esta importante misión, haciendo el uso de instrumentos importantes para el desarrollo del centro empresariado como un centro de desarrollo. El sistema de bonos que otorga un subsidio al empresario de la MYPE. Asimismo, se han realizado entrevistas a expertos locales e internacionales para conocer la experiencia de los empresarios.

Finalmente el provecho y lo enriquecedor de la investigación se hizo una encuesta a los 73 empresarios ubicados en el Parque Industrial de Villa el Salvador, mediante por el cual se conoce el nivel de instrucción de los administradores de las Mype, por ejemplo que tipo de capacitación han recibido, su nivel de ventas, su productividad, la inversión en la tecnología y la motivación a sus trabajadores. Se ha realizado un análisis de cada una de estas variables contempladas en el diseño de la encuesta realizada para dicha finalidad.

Chalco (2016) Trabajo de investigación intitulado: “Costos de producción y la comercialización de muebles de madera en el EP de Quencoro-varones de Cuzco periodo 2015. En el taller de carpintería del EP de varones de Cuzco , los costos de producción se calculan en forma empírica y no técnicamente esto repercute en la comercialización de los productos de madera que se produce en dicho establecimiento se puede inferir que más de la mitad de internos del taller de carpintería exactamente un 60% indican que no conocen conceptos de costos de producción, dichos conceptos son: Materia Prima, Mano de Obra, Costos Indirectos de fabricación y entre otros conceptos inherentes a la estructura de Costos. Al existir tal carencia de conocimientos se puede afirmar una mala praxis al momento de la identificación de sus costos para su fijación del precio de venta por parte de los internos del taller de carpintería del centro penitenciario.

En el Gráfico N° 25 se aprecia que solo un 8% de internos llegan a identificar los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Nos podemos dar cuenta que se evidencia una casi inexistencia identificación en cuanto a sus costos de producción y por lo contrario solamente el interno se cuantificar su materia prima y según ese monto poner sus precio de venta, ellos no están haciendo un seguimiento de costos de producción costean sus productos a través del costo de la materia prima, el 80% de internos manifiestan que el INPE no ejecuta ni desarrolla proyectos de producción de muebles de madera, limitándose a ser un ente que realiza actividades administrativas. 3. La fijación de precios de venta por parte del interno se realiza de manera empírica, el 45% de internos fija sus precios de venta según los

precios de mercado, un 32% lo fija al cálculo o tanteo, y solamente un 23% discrimina los costos de producción.

Los costos de producción entre un proyecto a cargo del INPE resultan ser elevados frente a los costos de producción a cargo del interno, la diferencia es sustancial; así para la producción de una silla según la Tabla N° 35, se aprecia que hay una diferencia del 38%, para la producción de una mesa según la Tabla N° 36 hay una diferencia del 19% y para la producción de una puerta según la Tabla N° 37 hay una diferencia del 29%, esto a causa de la reducción de Mano de Obra y de Otros Costos Indirectos de producción, situación que repercute directamente en la fijación de precios de venta. 5. Las actividades de comercialización de los muebles producidos, conforme se aprecia en la Tabla N° 21 se han visto desarrolladas y ejecutadas en un 43% a cargo de los propios internos, 31% a través de los familiares y 25% a través de terceros, quienes comercializan los muebles producidos. Estos familiares y terceras personas se convierten en intermediarios entre los internos y los revendedores, ocasionando que dentro de la cadena de valor se incremente el precio de venta del producto.

Ministerio de Producción (2013) Administración y gerencia

El estudio realizado en nuestra investigación señala que la industria del mueble en Lambayeque no se encuentra lo suficientemente desarrollada, está conformado por una industria tradicionalmente familiar, en la que predomina el estilo artesanal, caracterizada por el escaso avance tecnológico en el diseño y acabado, la baja difusión de técnicas modernas de gestión y la alta heterogeneidad en la gama de productos fabricados, los que normalmente poseen una baja o nula estandarización. La oferta regional de muebles presenta un alto grado de atomización al estar

integrada mayoritariamente por pequeñas y micro empresas con problemas de acabado y calidad, estas empresas abastecen al mercado interno a través del canal minorista tradicional, y se caracterizan por invertir sus recursos en la extensión de procesos, más que en la incorporación de nuevas tecnologías para incrementar su productividad y eficiencia. Es posible afirmar que existen dos tipos de empresas dedicadas a la industria del mueble en la región Arequipa:

Arequipa tiene 347 establecimientos destinados a la industria del mueble, de los que mayormente se concentran en el distrito de Cerro Colorado, lugar donde la industria manufacturera de muebles de madera está preponderante, Arequipa es una ciudad que va surgiendo como uno de los productores más importantes en esta parte del País, incluso se va acercando a la capital Lima que es el sector que lidera con mayor cantidad de empresas que producen muebles. (Ver Tabla 1). El total de encuestados de las empresas de la industria del mueble en Arequipa coincide que durante los últimos seis años sus ventas se han incrementado a pesar de la inserción de tiendas por departamento, los retails o malls en la región; sin embargo cabe resaltar que ninguna de las empresas encuestadas cuentan con un área de marketing definida solo en las empresas que pertenecen al segmento intermedio el área de marketing se encuentra anexa al área de administración y los gastos de publicidad son considerados en el presupuesto general.

Los clientes de las empresas que pertenecen al segmento intermedio de la industria del mueble en Arequipa que han sido encuestadas según ámbito geográfico son propios de la región, de las Camaná, Majes y Mollendo; mientras que según el tipo de empresas, el cliente puede provenir de empresas medianas y grandes (empresas

constructoras, empresas mineras, instituciones públicas y privadas), pequeñas empresas y público en general.

Establecimientos destinados a la industria del mueble en la región Arequipa

Industria de Mueble años	Cantidad de Establecimientos	Inicio de Operaciones	
		De 3 a 5 años	más de 5 años
C. Colorado	87	37	50
Miraflores	78	35	43
Paucarpata	58	20	38
Hunter	54	25	29
Sachaca	31	12	19
Cercado	27	-	27
Cayma y Bustamante	12	04	08
Total	347	133	214

Nota: Tomada del Ministerio de Producción 2008. Crecimiento del Sector de Muebles y Maderas y su importancia en la Industria Nacional. Censo Manufacturero 2007. Obtenido.

<http://www.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/CITECONF/ggonzales.pdf>.

Arequipa cuenta principalmente con distribuidores y tiendas de comercialización de muebles de madera y melamina. El distrito de Mariano Melgar cuenta principalmente

con aserraderos de madera y distribuidores de melamina, la materia prima procede de Puerto Maldonado en su gran mayoría, las empresas que se han constituido son familiares y es el sustento económico de quienes se dedican a esta actividad, los talleres son alquilados. Los que se dedican a la transformación secundaria de melamina tienen en su propio taller stock de productos terminados para vender. El distrito de Miraflores concentra el mayor número de fábricas de producción de la industria del mueble de melamina, encontrándose aquí mayormente las empresas del segmento intermedio. El distrito de Paucarpata agrupa a los artesanos reconocidos de la región, son empresas del segmento tradicional.

La fabricación de muebles en Cerro Colorado y Hunter usa básicamente como materia prima la madera y melamina; realizan trabajos de fabricación de ventanas, puertas y, además reparaciones de motos, atienden clientes de sus propios distritos y cuentan con diez años de constitución aproximadamente. Las empresas dedicadas a la Industria de Muebles en Arequipa poseen una infraestructura de producción propia, mientras que los locales de ventas son alquilados. Las empresas del segmento tradicional comparten el área de producción con su vivienda y en algunos casos con el área de ventas. La estructura organizacional de las empresas es vertical, conformada por un gerente, un jefe de área de ventas, un jefe de área de operaciones y un jefe de área de contabilidad. Como se trata de empresas familiares la mayoría de los cargos gerenciales son ocupados por los hijos o familiares cercanos de los dueños.

Dentro de las empresas de la industria del mueble en Arequipa no se desarrolla un proceso de planeamiento formal; las empresas del segmento intermedio poseen una visión, misión y objetivos estratégicos establecidos, mientras que las empresas del

segmento tradicional tienen una visión de lo que quieren alcanzar en los próximos años; pero en ambos casos no se desarrollan pronósticos financieros, ni de ratios de garantía, u productos defectuosos, ni tampoco se controlan los procesos financieros, comerciales o si los costos son eficiente.

Sucasaca y Mamani (2016). Influencias de las estrategias de marketing en el diseño de marcas comerciales de las Mype sector pequeños productores de textiles de la Plaza internacional San José de la ciudad de Juliaca la investigación es determinar las influencias de las estrategias de marketing, en el diseño de las marcas comerciales, en la investigación se utilizó un enfoque cuantitativo deductivo el tipo de investigación según el propósito es aplicada, con un nivel de investigación correlacional y un diseño no experimental – transversal la población objeto de estudio se encuentra conformada por un total de 204 productores textiles de los cuales se seleccionó una muestra significativa de 134 productores encuestados.

La técnica utilizada es la encuesta cuyo instrumento es el cuestionario el nivel de confianza del instrumento es 0.842, la cual significa que la consistencia del instrumento es buena y la validación interna fue observada por los docentes especialista en investigación Resultado: El análisis de correlación Spearman es de 0,377 lo cual indica que existe una correlación positiva media y estadísticamente es significativa entre las variables de investigación. Conclusión: El presente trabajo de investigación muestra que las estrategias de marketing influyen de manera directa en el diseño de las marcas comerciales de los pequeños productores textiles de la Plaza San José de Juliaca, en un 38% siendo una correlación positiva media, con un grado de significancia de 0.000; significando que los productores textiles que emplean las diferentes estrategias de marketing tienen una concepción clara de contar con una

marca comercial propia, lo que favorece al desarrollo empresarial de dichos productores.

Barreto (2014) Plan de negocios de una empresa comercializadora de muebles: La coyuntura actual del país está en constante crecimiento que se ha visto en el poder adquisitivo que las personas han evolucionado en sus necesidades para el consumo, siempre están en constante actividad de mejorar la vida, por ende las cosas de hoy con respecto a años atrás han .El estilo de vida de las personas acorde con el crecimiento del país, el sector mobiliario ha tenido un crecimiento muy importante , la oferta se ha centrado en los departamentos pequeños los inmuebles tienen que estar de acuerdo con las necesidades de cada construcción, en este caso jóvenes de 20 a 34 años, de un nivel socioeconómico medio-alto y medio. De acuerdo al sondeo realizado y a pesar de la excesiva competencia.

Junto a la tendencia de los comercializadores de competir por el precio, sin ofrecer modelos diferenciados, existe una oportunidad de brindar un concepto nuevo de muebles a un precio razonable, por lo que estamos seguros que nuestra ventaja competitiva de ofrecer muebles de diseño, funcionales y ahorradores de espacio será bastante valorado por el consumidor ya que señalan que no necesariamente actualmente se oferta. Finalmente al hacer la proyección para un periodo de 10 años, a partir del cuarto año de iniciadas las operaciones generaremos utilidad. Por otro lado el rendimiento del negocio es mayor que la tasa esperada, considerando el promedio del mercado para los negocios de este giro, por lo que es un proyecto rentable. Comentario del Investigador Realizando un análisis de sensibilidad podemos observar que las unidades son una variable relevante de acuerdo a las

condiciones del negocio que posee cada habitante, se recomienda invertir en la promoción de sus productos.

2.2.- Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento

Hernández y Hernández (2002) menciona que “toda empresa sea pública o privada ,para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero) ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de **nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento**”

Gitman (1996). El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas.

2.2.1.1. Condiciones de financiamiento

Melvin Escobar (2015) puede afirmarse con seguridad, que el endeudamiento es una situación que va de la mano con la actual sociedad de consumo. De tal manera de explica en un informe realizado por la Federación Nacional de consumidores en América latina el acceso al crédito a fluctuado entre la casi inexistencia de este

mecanismo hasta el escenario actual donde predomina una fuerte oferta de créditos y una inducción al endeudamiento. Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables como financiar, cuanto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores.

El problema de los intereses

Para algunas instituciones que se dedican al financiamiento por ejemplo la ley 842 ha fijado incluso un monto máximo de cobrar intereses que se puede aplicar en sus operaciones el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores, es el caso de aquellas que no son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la Comisión Nacional de Micro finanzas o el Ministerio de Economía Familiar.

Sobre la información precontractual

Tanto en la fase precontractual como contractual al consumidor se le debe informar con claridad cuál es el monto que se le financiará, el valor de contado de bien y cuando termina pagando, la ley 842 va más allá y exige que se le informe al consumidor de una forma detallada el monto total de los intereses y otros cargos que tendrá que asumir. La transparencia de la información es esencial para no viciar el consentimiento del consumidor, de otra forma, si que omitiera información relevante estaríamos ante una información engañosa por omisión, por ejemplo se revisa las cláusulas por lo general por adhesión se encontrarán varias condiciones que importan la renuncia del consumidor a sus derechos, en este sentido, recuérdese que precisamente una de las cláusulas abusivas determinadas por la ley es aquella que

impone la renuncia de los consumidores en perjuicio de sus derechos e intereses económicos.

2.2.1.2. Financiamiento interno y externo

Financiamiento Interno.

Es aquel que viene de los recursos propios de la empresa , como: aportaciones de los socios o propietarios la creación de las reservas de pasivo y el capital, es decir retención de utilidades la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancía compradas y la fecha del pago de las mismas.

Financiamiento externo.

Es el aporte de los empréstitos que se obtienen en efectivo o en especie de acreedores extranjeros y que son además motivo de autorización y registro por parte de la Secretaria de la Hacienda y Crédito Público, sin importar el tipo de moneda en que se documentan, la mayoría de los prestamistas no invertirá mucho tiempo en discutir sus necesidades, en evaluar su negocio o en analizar sus transacciones sin ningún cargo por tales servicios.

Etapas del proceso de financiamiento de las Mypes

1.-Determinación de una necesidad financiera:

Las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o Dólares). Ferruz (2000) indica que, en cuanto a temporalidad, se puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores de 1

año. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera.

2.- Búsqueda de información:

Determinar el lugar en el cual se puede recurrir para obtener un préstamo financiero. Para ello se busca información acerca de quienes ofrecen el producto que se necesita y en qué condiciones lo hacen, por eso es importante visitar las oficinas de las instituciones financieras

3.- Elección del proveedor financiero.

Una vez ya tomado la decisión de adquirir el apoyo financiero enterado de toda información relevante acerca de los productos ofrecidos se debe enfrentar la toma de una decisión crucial que tiene ver con la elección de la entidad financiera de donde se va hacer el préstamo correspondiente.

2.2.1.3. Finalidad de financiamiento

Las Mype constituyen uno de los principales motores de la economía nacional y su participación ha incrementado en la vida económica del país en diferentes sectores productivos. Así incitando el crecimiento y desarrollo del país, es por ello que las financieras o instituciones bancarias hoy en día han elegido a las Mype como sus principales acreedores para otorgarles el crédito financiero, a pesar de alto riesgo que conlleva dicha acción. Caballero Bustamante (2011). En las Mype han incrementado su participación en diversos sectores productos del país que componen la economía de la nación; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema financiero debido al alto costo y riesgo que tiene este sector de las Mype con respecto a otros sectores de la economía del país, sin embargo las entidades financieras muchas veces les un montón de obstáculos que tiene que ser

superado más adelante, pese a ello han apostado seguir creciendo en la economía nacional, así algunos bancos pese a estas circunstancias han elaborado sus paquetes de productos tanto para personas naturales y jurídicas que poseen una Mype y de este modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento

1.- Crédito de garantía líquida:

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o a la adquisición de maquinaria, equipos y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

2.- Crédito para capital de trabajo:

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos financiando montos que van desde S/500 hasta S/ 9000 este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo en 18 meses.

3.- Financiamiento para inversiones:

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales.

4.- Créditos para proyectos de infraestructura:

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisiciones de terrenos para mercados y galerías comerciales se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$ 1000 hasta US\$ 25000 de crédito individual por socio.

5.-Línea para capital de trabajo:

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las Mype por montos que desde S/500 hasta S/90000 soles al igual que al anterior programa se pueden pagar hasta en 60 meses.

6.- Crédito activo fijo:

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares financiándose hasta el 80 % del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales.

Briceño (2009) Cuando hablamos de apoyo financiero o financiamiento automáticamente entendemos que estamos refiriéndonos a solicitar dinero. Por otro lado, al tratar las Finanzas sobre dinero, consideramos que debemos partir definiéndolas y describiendo cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día empresarial. ¿Qué son las Finanzas? Cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas. La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero.

Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas. La riqueza de los accionistas depende, entonces, directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las Finanzas cumplen un papel clave, pues colaboran decisivamente a que la empresa

genere valor para sus accionistas, o lo que es lo mismo, los haga más ricos. Es por esto que se dice que las Finanzas tienen que ver con el manejo eficiente del dinero de la empresa. Si bien esta definición es cierta, está incompleta, pues falta agregarle dos factores adicionales: tiempo y riesgo. Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas.

Arching (2005) El ratio generalmente lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos de activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{VECES}$$

Financiamiento pre inversión (2011) En términos generales el financiamiento es un crédito obtenido, como promesa de pago en una fecha determinada indicado en el contrato, esto dependerá de los acuerdos que tomen ambas partes, así mismo es un conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de empresarios para complementar los recursos propios.

Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos

autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Las que la empresa no se puede beneficiar de esta

posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital.

Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección.

2.2.2. Rentabilidad

2.2.2.1 Análisis de rentabilidad

Análisis de solvencia entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento análisis de estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de la actividad empresarial, son la rentabilidad y la seguridad normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad de cierto modo es la retribución al riesgo y, consecuentemente la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

2.2.2.2 Consideraciones para constituir indicadores de rentabilidad

Vellasante (2006) En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultados y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para así poder elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado. Las magnitudes, según cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados. En la determinación de la cantidad de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, se calcula mediante un periodo, la base de comprobación, constituida por la inversión, es una variable stock que solo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contables).

2.2.2.3. Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los

capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.2.2.4. La Rentabilidad Económica.

Aldana V. (2014) La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la

forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

2.2.2.5. Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, 40 generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, para Torres (2002) una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

2.2.2.7 Formas para medir y mejorar la rentabilidad

Las organizaciones tienen tres caminos para mejorar su rentabilidad: 1. Procurar un estricto control de los gastos: implica tener en cuenta que las empresas viven de lo que producen, no de lo que ahorran. Esta alternativa permite optimizar los ingresos. 2. Mejorar los márgenes por producto: requiere la sensibilidad para medir de manera constante lo que ocurre en el mercado. Esta es la alternativa ideal, pero no hay que

olvidar que la competitividad actual hace que las posibilidades para mejorar los márgenes sean cada vez menores. 3. Aumentar la frecuencia de ventas (Generación de Flujo de Dinero o Aumento de la Rotación): significa vender más, en el mismo tiempo, con la misma estructura y la misma inversión. Este es el camino que toman hoy las organizaciones, las que, además, ponen mucha atención en el control efectivo de los gastos.

Yáñez (2013) La rentabilidad de un negocio se mide a través del **RSI**, que significa **Rendimiento Sobre la Inversión**, refleja la **tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión** y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener por ejemplo invirtiendo en CETES.

RSI = Ganancia anual / Inversión

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del RSI: Para cualquier activo, digamos...una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones, es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando **cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó**, esto sirve de base al momento de evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión (como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia), si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían siempre lo mismo.

Pascual (2009) define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó. La rentabilidad es una medida por excelencia del resultado

integral que se produce al combinar las bondades del sector donde se encuentra la empresa y la adecuada gestión de quien la dirige.

García (2002) Estudio de costo y rentabilidad. Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad y análisis empresaria.

Cuervo y Rivero (1986) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad Análisis de la rentabilidad. Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. ??Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir,

los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

Las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario. ¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad ¿no pueden ganar lo mismo? La forma más sencilla de obtener la rentabilidad económica se la obtiene aplicado la siguiente relación:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA-----}} = \text{TOTAL ACTIVOS}$$

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Financiamiento

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por el medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que este lo lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias, por lo

general es el dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses en su totalidad o en cuotas.

Financiamiento a corto y largo plazo.

En términos temporales, existen dos tipos de financiamiento: a corto y a largo plazo.

Financiamiento a corto plazo: es aquel cuyo, plazo de vencimiento es inferior a un año, como, por ejemplo, el crédito bancario.

Financiamiento a largo plazo: es aquel cuyo plazo de vencimiento es superior al año, aunque también puede no tener fecha de límite para su devolución (cuando viene de amigos o pariente). Tal es el caso de ampliaciones de capital, la autofinanciación o de algunos préstamos bancarios.

Financiamiento interno y externo.

Dependiendo de su lugar de proveniencia, los financiamientos pueden dividirse en externos e internos.

Financiamiento interno: es aquel en el cual la empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma. Puede proceder de reservas, fondos propios, amortizaciones etc.

Financiamiento externo.es aquel que proviene de inversionistas que no son parte de la empresa, por ejemplo el financiamiento bancario.

Aguirre (1992). A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido el define La estructura de financiación como “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de

pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

(Weston y Copeland, 1995) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas

Concepto del Investigador: El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios, para llevar a cabo una actividad económica, con las características de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de la empresa para cumplir con las necesidades monetarias.

2.3.2 Rentabilidad.

Monke y Perason. los recursos propios Cabe señalar que esta matriz se basa en gran medida en la teoría de ventaja competitiva aunque se perfecciona con la metodología de análisis de ingresos y de inversión, el método se basa en un sistema de contabilidad de doble entrada, la cual proporciona una completa y consistente cobertura para todo los efectos que tiene las diferentes políticas sobre la rentabilidad y los costos de producción, es posible analizar desde una respuesta a un precio de producto o insumo hasta los efectos de una restricción cuantitativa.

Sánchez (2002). La rentabilidad es un elemento que se aplica a toda acción económica, en la que reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados positivos: de igual forma Gitman(2003) afirma que la rentabilidad es el objetivo económico a corto plazo que las campañas deben alcanzar relacionados a la obtención de beneficio necesario para la empresa.

Capacitación.

Blaque (1999) La capacitación es un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud. Blaque, 1999. Es la preparación de una persona para el cargo. White Hill, 1953. Es una necesidad, porque las personas aprenden de todos modos en el ejercicio de sus funciones, la capacitación es una guía o ayuda. Mace, 1990. Es una actividad que se enseña a los empleados como forma de desempeñar su puesto actual.

Werther, y Davis (1991). Es el conjunto de acciones de preparación que desarrolla las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones permite crear, mantener y elevar los conocimientos en el campo de laboral, también permite adquirir habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso. **Concepto del Investigador.** La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores poder mejorar el desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno.

Mype

La Micro y Pequeña Empresa – MYPE, es la unidad económica constituida por Persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión

empresarial, que genera rentas de 3° categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. Comprende a cualquier forma asociativa o societaria prevista en la Ley, incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias. Tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. La Ley excluye a las MYPE que desarrollan al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, y por definición a las asociaciones, fundaciones y comité. Base Legal: Ley artículo 4 y 3DCF; Reglamento artículo. 5 y glosario; Código Civil.

Nueva caracterización de la Mype Trabajadores (promedio al año) Ventas anuales (RUS, RER y RG) UIT 2009 S/. 3,550 Microempresa De 1 hasta 10 Hasta el monto máximo 150 UIT (S/. 532,500) Pequeña Empresa De 1 hasta 100 Hasta 1,700 UIT (S/. 6`035,000) Trabajadores: Relación de naturaleza laboral, independientemente de la duración de la jornada o del contrato (primacía del principio de la realidad) El conductor de la microempresa (Persona natural o E.I.R.L.) no será considerado para efectos de establecer el número máximo (ni el mínimo) de trabajadores. El titular de otras formas societarias (asociativas) incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias, se consideran para efectos del cómputo. Nivel de ventas: Ingresos producto de la transferencias de bienes y de la prestación de servicios, según régimen tributario: RUS: ingresos brutos; RER y RG: ingresos netos Base Legal: Ley art. 4; Reglamento art. 7 y 64.

Causas de exclusión del ámbito de la ley Mype a) Grupo económico (*) que en conjunto no reúna la condición de Mype. b) Vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con las características Mype . c) Desarrolla rubros de discotecas, bares, juegos de azar y

afines ¿MTPE? d) Falseen información o dividan sus unidades empresariales. e) Por crecimiento empresarial. f) En materia laboral; incumplan las disposiciones del RLE.

(* **GRUPO ECONOMICO**.- Conjunto de empresas, sujetas al control de una PN o (y) PJ o de un conjunto de PN o (y) PJ.

Perfil del Micro y pequeño empresario

Aldana V. (2014) Caracteriza por necesitar la cualidad agregada de saber asociar a quienes si son competidores dentro de la lucha por los mercados.

Capacidad de trabajar en equipo,

Construir el éxito personal con base en el éxito de los demás que lo rodean.

Cultura humanista

Para saber fortalecerse el respeto a la persona y sus valores fundamentales, ya que la empresa se forma desde el interior de las personas.

Conocimiento del campo a que se dedica y capacidad para trabajar con elementos disímboles e interdisciplinarios.

Creatividad para hacer mejor cada día las mismas cosas, para descubrir en las personas con quienes trabaja cualidades inéditas. Ver en sus subordinados no las personas que son, sino lo que potencialmente puede ser.

Armonizar rutina con innovación, cambio con permanencia; revalorar lo heredado de otras generaciones para sobre ello construir lo nuevo.

Constancia. Sabe permanecer firme en sus propósitos y resoluciones.

Disciplina para el logro de sus objetivos, se somete a unas normas lógicas y necesarias en la organización de las cosas, la distribución del tiempo, y en la realización de actividades.

Fortaleza para resolver las cuestiones difíciles resistiendo a los obstáculos que se presentan al logro de un fin valioso y atacándolos con los medios adecuados para superarlos.

Honradez. Es una persona de conducta normal intachable.

Generosidad en la oferta, para buscar algo nuevo y mejor que ofrecer a la sociedad y no una demanda asegurada.

La Micro y Pequeña Empresa en el Perú. De acuerdo a las estadísticas de América latina, las MYPES fluctúan entre el 95 a 98%. En el caso del Perú, el 98% de la economía está constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), estas contribuyen al 42% de la producción nacional y con el 88% del empleo privado; las MYPES de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimientos de salones de belleza. (Regalado, 2005). Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a: Proporcionan abundantes puestos de trabajo. Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población. Son la principal fuente de desarrollo del sector privado. Mejoran la distribución del ingreso. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

III.-METODOLOGIA

El significado de metodología se refiere a los métodos de investigación que se seguirán para alcanzar los objetivos de una ciencia o estudio la metodología que se realizará a lo largo de la investigación Robert K. Yin (2002) El diseño metodológico es una investigación que está formado por un diseño básico y dentro de él por un conjunto de técnicas y procedimientos considerados como adecuados para la recolección y análisis de la información requerida por los objetivos de estudio, por lo tanto, las características de una investigación dependen del propósito que se pretende alcanzar y estas son determinantes para el nivel de complejidad de la investigación y el tipo de estudio que se intenta desarrollar. Galán (2009)

3.1. Diseño de la Investigación.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no Experimental-Descriptivo.

No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables.

Descriptivo, porque solo se describió las partes más relevantes de las variables en estudio.

M **—————>** **O**

Dónde:

M = Muestra conformada por los dueños de los talleres de carpintería en estudio que son los micro y pequeños empresarios.

O = Observación de las variables: se describen las características de Financiamiento y rentabilidad.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Ubicación demográfica. El distrito de Paucarpata está ubicado en la parte sur este de la provincia y departamento de Arequipa con 132,000 habitantes según el último, censo realizado por el ENEI 2017 por el este limita con el distrito de Chiguata, por el norte con el distrito de Mariano Melgar, por el sur con distrito de Sabandia, por el oeste con el distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Población: Constituida por: 38 gerentes de talleres de carpintería ubicados en diferentes partes del distrito de Paucarpata provincia y departamento de Arequipa. Los mismos que representan el 100% de la investigación.

Muestra: Está constituida por los 10 gerentes o propietarios de los talleres de carpintería de fabricantes de muebles de madera, los mismos que representan el 26.316% de la población. La muestra es una parte o fragmento de la población cuyas características esenciales es el mejor objetivo que refleja fiel a ella de tal manera que los resultados obtenidos a la muestra puedan generar a todos los elementos que conforman una población el tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, (Hernández 2007).

3.2.2. Criterios de inclusión.

Se tomó en consideración a todas las Mypes del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata provincia y departamento de Arequipa periodo 2017.

3.2.3. Definición y operacionalización de las variables

Definición de variables

Financiamiento: En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicado en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses) que depende de ambas partes que hayan acordado Financiamiento pre inversión (2011).

La Rentabilidad:

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. (Markowit, 2010).

3.3. Tabla: Definición y Operacionalización de las Variables.

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los propietarios de las Mype	Algunas características de los propietarios de las Mype	Sexo	Razón <ul style="list-style-type: none"> ▪ Masculino ▪ Femenino
		Grado de Instrucción	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Secundaria ▪ Superior ▪ Universitario
		Profesión del Propietario	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Administrador ▪ Contador ▪ Profesor ▪ Economista ▪ Otros
Perfil de las Mype	Algunas características de las Mype.	Antigüedad de la Mype	Razón <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1- año ▪ 2-años ▪ 3-años ▪ Más de 3 años
		Número de trabajadores que labora en la Mype	Razón <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 a 3 ▪ 4 a 6 ▪ 7 a 10 ▪ Más de 10
		Capacitación sobre financiamiento	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sí ▪ No

Capacitación sobre financiamiento rentabilidad	Algunas características de financiamiento de su negocio y capacitación a sus trabajadores	Capacitación sobre rentabilidad	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sí ▪ No
		Como financia su negocio	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ F. propio ▪ F. terceros
		Cómo considera la capacitación	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inversión ▪ Gasto ▪ Pérdida de tiempo
		Se capacitó a los trabajadores de su empresa	Nominal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sí ▪ No
Administración de los fondos de financiamiento requerido.	Características de la administración de los recursos financieros.	¿En que invirtió el crédito financiero que obtuvo?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compra de materia prima ▪ Mejora del taller ▪ Pago de deudas
		¿Con el financiamiento obtenido mejoró la rentabilidad se su Mype?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si ▪ No
		¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si ▪ No

3.4. Técnicas e instrumentos.

La observación: Para el desarrollo del presente trabajo se hará uso de información primaria como: encuestas, informes orales y así como información secundaria: Censos, informes estadísticos, archivos, anuarios, reportes y publicaciones vía internet y otros documentos que tengan relación con nuestra investigación.

La entrevista: se Aplica entrevistas preparada con las preguntas respectivas que conforman a los propietarios de las Mpes del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata provincia y departamento de Arequipa periodo 2017.

La encuesta: Se elabora el cuestionario en función de las variables de la investigación, con la finalidad de obtener datos positivos que nos servirán como herramienta referencial para la contrastación de las hipótesis.

Instrumento. -

Para la recolección de la información se utilizó el cuestionario de la siguiente forma: 03 Preguntas relacionadas sobre los datos de la empresa; 02 Preguntas sobre el perfil de la empresa que se debe tomar como aspectos Generales y como una apreciación fundamental al empresario y la empresa, 08 Preguntas como variables en estudio son: sobre Financiamiento y Rentabilidad en base a los indicadores de estudio, determinado los ítems o Preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta.

3.5. Plan de análisis

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario

3.6. Tabla: Matriz de la consistencia de la investigación

CARACTERIZACIÓN: FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE SECTOR INDUSTRIA RUBRO FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA DISTRITO DE PAUCARPATA PERIODO 2017

PROBLEMA			OBJETIVOS	
¿Cuáles son las principales características de Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata provincia y departamento Arequipa periodo 2017?			GENERAL: Determinar las características de Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata, provincia y departamento de Arequipa periodo 2017.	
			ESPECIFICOS: Describir las características del Perfil de los representantes legales de las MYPE; Describir las características de la MYPE en estudio; Describir las características del Financiamiento de las MYPE en estudio; Describir las características de la rentabilidad de las MYPE en estudio.	
VARIABLES	DIMENSION	INDICADORES	METODOLOGIA	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE Financiamiento: de las Mypes del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata	Mejoramiento continuo del financiamiento o empresarial. Importancia para el país, la inversión de la Mype	Nivel de Importancia del financiamiento de la MYPE del sector industria rubro-rubro fabricantes de muebles de madera distrito de Paucarpata	NIVEL DE LA INVESTIGACION: N: La investigación que proponemos es Descriptiva TIPO DE LA INVESTIGACIÓN: N: Cuantitativa, no experimental	ENCUESTA: +Cuestionario +Lista de cotejo
INDEPENDIENTE Rentabilidad de la MYPE de las Mype del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata periodo 2017	Rentabilidad empresarial del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata periodo 2017	Grado de rentabilidad empresarial de la MYPE del sector industria rubro. Fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata periodo 2017	UNIVERSO Y MUESTRA: Universo: Microempresas del distrito de Paucarpata Mypes: 38 unidades Muestra 10 unidades	
DEPENDIENTE: Desarrollo de la MYPE del sector industria rubro fabricantes de muebles de madera del distrito de Paucarpata periodo 2017	Incremento Paulatino de Microempresa del sector industria en muebles de madera	Grado de desarrollo de la MYPE del sector industria rubro fabricantes de muebles de madera periodo 2017	TÉCNICAS UTILIZADAS: +Análisis +Documental +Aplicación Encuestas	

3.7. Principios éticos.

Respeto a las personas. Se basa en reconocer la capacidad es decir su autonomía en su forma de pensar y partir de esto protege su libertad y dignidad, el respeto por las personas que participan en la investigación (mejor participantes que decir sujetos puesto que la segunda denominación discrimina y crea un punto de desequilibrio) Se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Justicia el principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios, así por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimientos o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. Expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Justicia El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

TABLA N° 01
SEXO DEL EMPRESARIO

Sexo del empresario	Cantidad	%
a) Masculino	10	100
b) Femenino	0	0
TOTAL	100	100

Fuente: encuesta aplicada al empresario.

GRÁFICO N° 01
DISTRIBUCION PORCENTUAL SOBRE EL SEXO
DEL EMPRESARIO



Fuente: encuesta aplicada al empresario

Gráfico N°1: Sexo del empresario

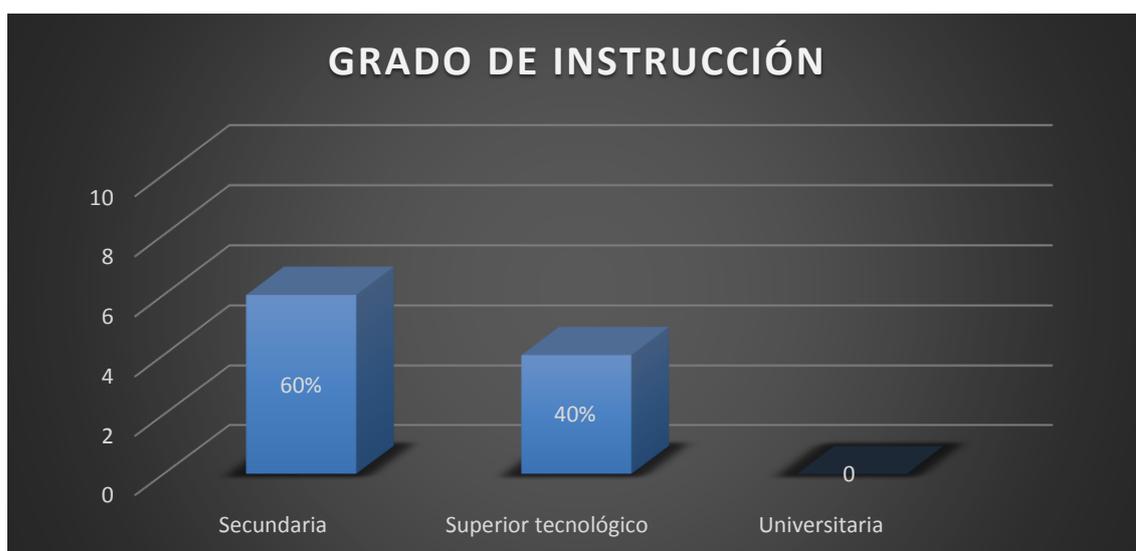
Interpretación: En la anterior tabla y gráfico, se puede observar que las Mype están a cargo del 100% son de sexo masculino, no hemos tenido la oportunidad de tener una empresaria femenina en este rubro.

TABLA N° 02
GRADO DE INSTRUCCIÓN

Grado de instrucción	Cantidad	%
Secundaria	6	60
Superior tecnológico	4	40
Universitario	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al Empresario

GRÁFICO N°02
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE GRADO DE INSTRUCCIÓN



Fuente: Encuesta aplicada al empresario

Gráfico N°2: Grado de instrucción

Interpretación: En la anterior tabla y gráfico, se nota que en el total de encuestados: el 60% cuenta con Educación Secundaria, y el 40% con Educación Tecnológica mientras que no se encontraron personas con Educación Universitaria.

TABLA N° 03
PROFESIÓN DEL PROPIETARIO

Profesión del propietario	Cantidad	%
Técnico administrador	3	30
Economista	0	0
Contador público	0	0
Profesor	0	0
Otros	7	70
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al empresario

GRÁFICO N°03
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: PROFESIÓN DEL PROPIETARIO



Fuente: Encuesta aplicada al empresario

Gráfico N°3: Profesión del propietario

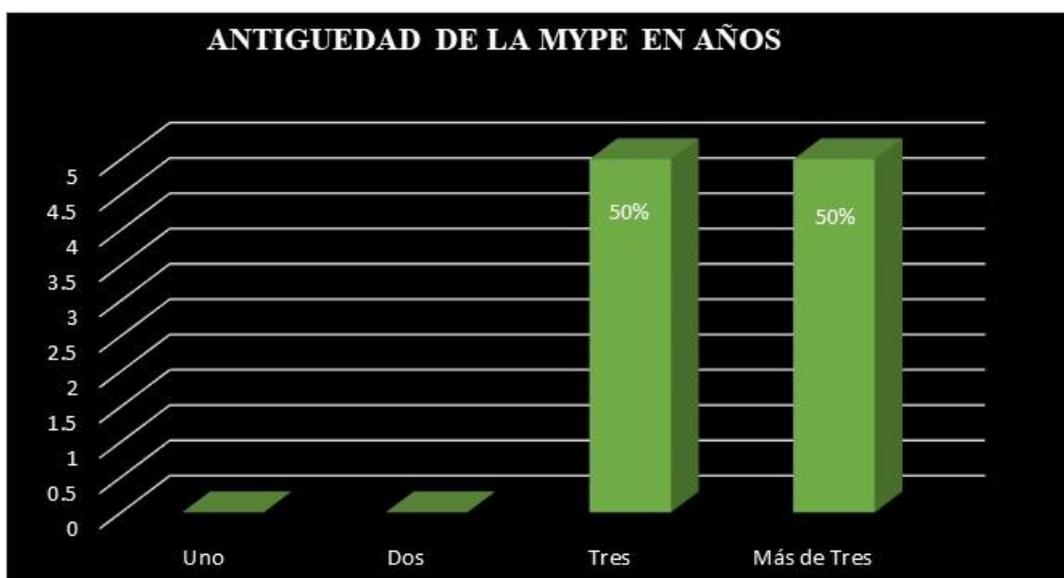
Interpretación: En la tabla y gráfico anterior es posible darse cuenta que el 30% tiene como profesión la de técnico administrador y el 70% de otras profesiones, lo que implica que no siempre la dirección de estos negocios está a cargo de alguien con la especialidad que les correspondería.

TABLA N° 04
ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA EN AÑOS

Antigüedad de la empresa en años	Cantidad	%
Uno	0	0
Dos	0	0
Tres	5	50
Más de tres	5	50
TOTAL	10	100

Fuente: encuesta aplicada al Empresario

GRÁFICO N°04
DISTRIBUCION PORCENTUAL ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA EN AÑOS



Fuente: Encuesta realizada a los empresarios

Gráfico N°4: Antigüedad de su empresa en años

Interpretación: En anterior tabla y gráfico, se puede ver que el 50% de Mype tienen una Antigüedad de 03 años mientras y otro 50% de Mypes tienen una antigüedad mayor o más de 3 Años, lo que se puede deducir que cada tres años hay un nuevo Mype en este rubro.

CUADRO N° 05

¿QUÉ NÚMERO DE TRABAJADORES LABORA EN SU EMPRESA?

¿Qué número de trabajadores labora en su empresa?	Cantidad	%
De uno a tres	10	100
De cuatro a seis	0	0
De siete a nueve	0	0
Más de diez	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al Empresario

GRÁFICO N° 05

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL NUMERO DE TRABAJADORES QUE LABORA EN SU MYPE



Fuente: Encuesta aplicada al empresario

Gráfico N°5: ¿Qué número de trabajadores labora en su empresa?

Interpretación: En la anterior tabla y gráfico, se puede ver que el 100% tienen de 01 a 03 trabajadores lo que demuestra que son micro empresarios.

TABLA N° 06
¿RECIBIÓ CAPACITACIÓN SOBRE EL FINANCIAMIENTO?

¿Recibió capacitación sobre el Financiamiento?	Cantidad	%
Sí	0	0
No	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios

GRÁFICO N° 06
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: RECIBIÓ CAPACITACIÓN SOBRE EL FINANCIAMIENTO



Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios.

Gráfico N°6: ¿Recibió capacitación sobre el financiamiento?

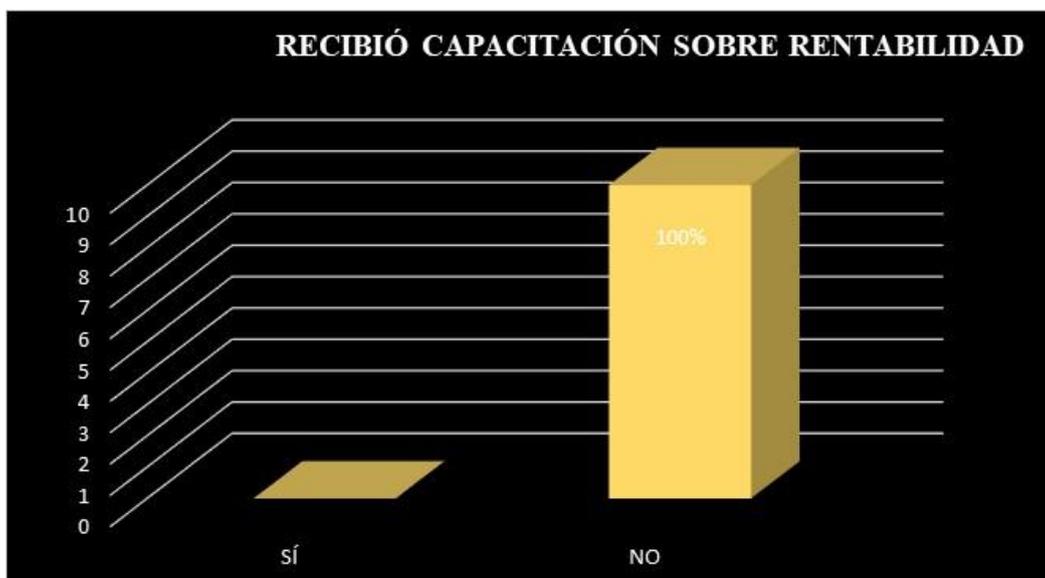
Interpretación: En la anterior tabla y gráfico, se puede observar que el 100% de los empresarios no se capacitan sobre el financiamiento: Por lo tanto no saben cómo invertir el financiamiento requerido a las entidades financieras, por lo tanto siguieran con el desconocimiento del buen administrador de los recursos monetarios adquiridos en calidad de préstamo.

TABLA N° 07
¿RECIBIÓ CAPACITACIÓN SOBRE RENTABILIDAD?

¿Recibió capacitación sobre Rentabilidad?	Cantidad	%
Sí	0	0
No	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los Empresarios

GRÁFICO N° 07
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: ¿RECIBIÓ CAPACITACIÓN SOBRE RENTABILIDAD?



Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios

Gráfico N°7: ¿Recibió capacitación sobre rentabilidad?

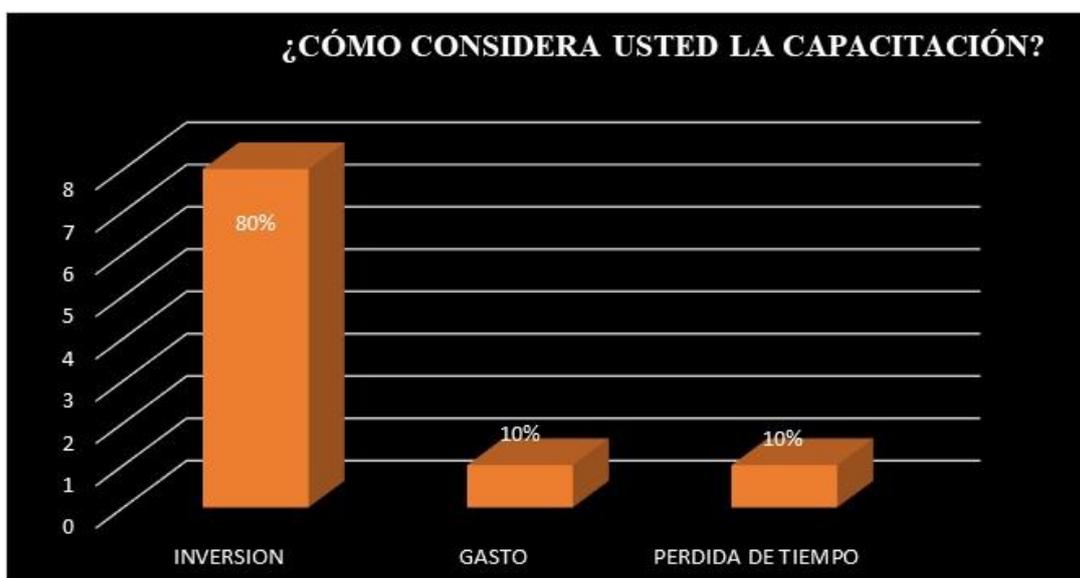
Interpretación: En la anterior tabla y gráfico, se puede observar que el 100% de los empresarios no se capacitan sobre cómo mejorar su rentabilidad hay un desconocimiento total, las ganancias que obtienen por los trabajos realizados no saben qué porcentaje de utilidad queda como margen de ganancia.

TABLA N° 08
¿CÓMO CONSIDERA USTED LA CAPACITACIÓN?

¿Cómo considera usted la capacitación?	Cantidad	%
Inversión	8	80
Gasto	1	10
Pérdida de tiempo	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los Empresarios

GRÁFICO N° 08
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: ¿COMO CONSIDERA USTED LA CAPACITACIÓN?



Fuente: Encuesta aplicada al empresario

Gráfico N°8: ¿Cómo considera usted la capacitación?

Interpretación: de la anterior tabla y gráfico se puede deducir que el 80% de las Mype consideran que la capacitación es una inversión pero no se capacitan, se desconoce el motivo porque no lo hacen, mientras que 10% considera, como es un gasto y otro 10% de las Mype lo considera una pérdida de tiempo.

TABLA N° 09

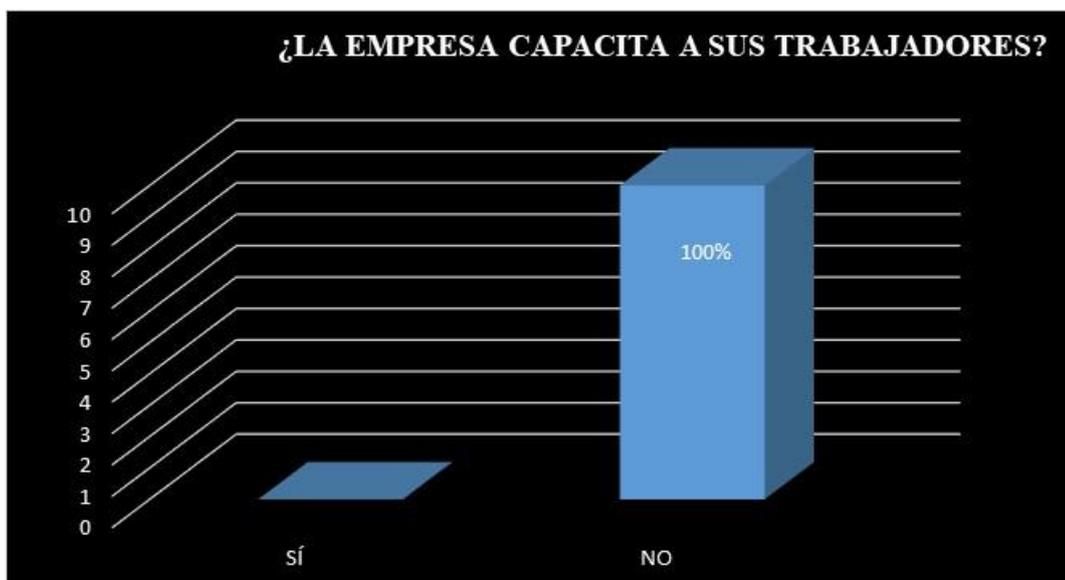
¿LA EMPRESA CAPACITA A SUS TRABAJADORES?

¿La empresa capacita a sus trabajadores?	Cantidad	%
Sí	0	0
No	10	100
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al Empresario

GRÁFICO N° 09

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: SOBRE SI LA EMPRESA CAPACITA A SUS TRABAJADORES.



Fuente: Encuesta aplicada al empresario.

Gráfico N°9: ¿La empresa capacita a sus trabajadores?

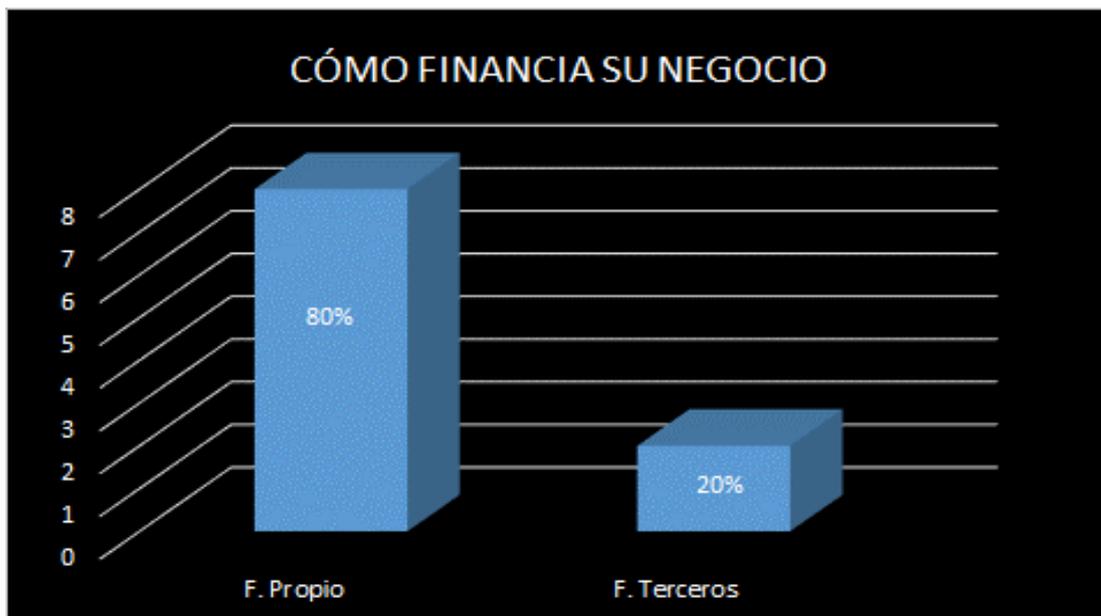
Interpretación: En la anterior tabla y gráfico se muestra que el 100% de los Mype no capacitan a sus trabajadores, por lo tanto la aplicación de la tecnología no ha mejorado en cuanto a mano de obra de sus colaboradores.

TABLA N° 10
¿CÓMO FINANCIA SU NEGOCIO?

¿Cómo financia su negocio?	Cantidad	%
Financiamiento propio	8	80
Financiamiento terceros	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al empresario.

GRÁFICO N°10
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: SOBRE CÓMO FINANCIA SU NEGOCIO



Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios.

Gráfico N°10: ¿Cómo financia su negocio?

Interpretación: En la anterior tabla y gráfico se muestra que el 80% financia con capital propio y un 20% con financiamiento de terceros, lo que significa que la mayoría de los empresarios trabaja con su propio capital.

TABLA N° 11
¿EN QUE INVIRTIÓ EL CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVO?

¿En que invirtió el crédito financiero que obtuvo?	Cantidad	%
Uno Compra de materia prima	3	30
Dos Mejora del taller	2	20
Tres Pago de deudas	5	50
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al empresario

GRÁFICO N°11
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: SOBRE ¿EN QUÉ INVIRTIÓ EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO?



Fuente: Encuesta aplicada al empresario.

Gráfico N°11: ¿En qué invirtió el financiamiento que obtuvo?

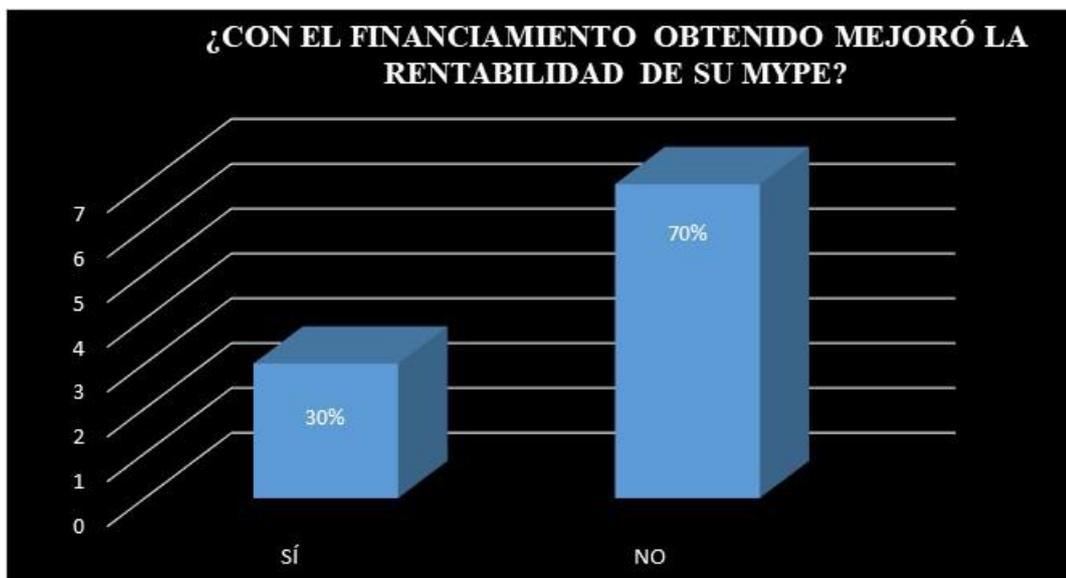
Interpretación: En la anterior tabla y gráfico se muestra que el 30% invirtió el financiamiento que obtuvo en compra de materia prima, un 20% en la mejora del taller y un 50% en pago de deudas, lo que significa que la empresa no refleja gran mejoría porque sigue manteniendo sus niveles de deudas.

TABLA N° 12
¿CON EL FINANCIAMIENTO OBTENIDO MEJORÓ LA
RENTABILIDAD DE SU MYPE?

¿Con el financiamiento obtenido	Cantidad	%
Mejóro la rentabilidad de su Mype?		
Sí	3	30
No	7	70
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al empresario

GRÁFICO N°12
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: CON EL FINANCIAMIENTO
OBTENIDO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE SU MYPE



Fuente: Encuesta aplicada al empresario.

Gráfico N°12: ¿ Con el financiamiento obtenido mejoró la rentabilidad de su Mype?

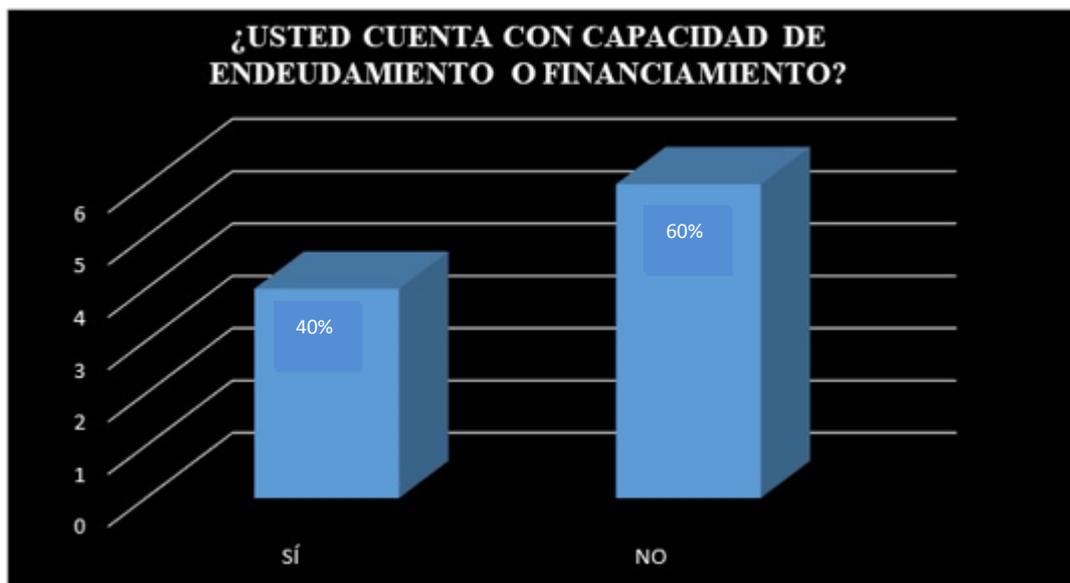
Interpretación: En la anterior tabla y gráfico se muestra que el 30% señala que el financiamiento le ayudó a mejorar la rentabilidad de su Mype, mientras que el 70% señaló que no mejoró la rentabilidad, lo que puede entenderse que el financiamiento no necesariamente siempre mejora la rentabilidad.

TABLA N° 13
¿USTED CUENTA CON CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO
O FINANCIAMIENTO?

¿Usted cuenta con capacidad De endeudamiento o financiamiento?	Cantidad	%
Sí	4	40
No	6	60
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada al empresario.

GRÁFICO N°13
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL: ¿USTED CUENTA CON CAPACIDAD
DE ENDEUDAMIENTO O FINANCIAMIENTO?



Fuente: Encuesta aplicada al empresario.

Gráfico N°13: ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?

Interpretación: En la anterior tabla y gráfico se muestra que el 40% cuenta con capacidad para pagar su endeudamiento, mientras que el 60% dice que no tiene capacidad para cumplir con las obligaciones, lo que puede interpretarse como que hay un grupo que no está manejando bien sus finanzas.

4.2.- Análisis de resultados

Respecto a datos generales del encuestado.

Al analizar los resultados se puede observar que el 100% de encuestados todos son varones lo que indica que la mayoría de este tipo de empresarios su administración está a cargo de sexo masculino, Se puede contrastar con Villaseca (2013) en su investigación titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011. Que el 72% son de sexo masculino por lo tanto todavía las Mypes en todos los rubros siguen siendo administrados por varones.

El grado de instrucción que poseen el 60% de los empresarios solo tienen secundaria completa y un 40% tienen educación superior tecnológica: Esto se contrasta con los resultados obtenidos por el autor Trujillo (2010) en su estudio realizado sobre el financiamiento y rentabilidad de las Mype de servicios, que los empresarios de las MYPE tienen diferentes estudios realizado 34% estudiaron solo secundaria y el 28% estudiaron en tecnológicos o institutos que existían esos tiempos, así que los resultados obtenidos concuerdan con los autores en sus investigaciones donde se confirma que la mayoría solo tiene educación secundaria.

El 70% de los empresarios tienen otra profesión que no es la especialidad de lo que ejercen, esto demuestra que son empresarios de diferentes profesiones, un 30% son administradores o técnicos en administración lo que les permite en cierta manera mejorar la empresa. Lo que indica que Las Mype fueron fundados por necesidad de trabajo.

Respecto al perfil de la empresa.

En la antigüedad de los MYPE EL 50% de los entrevistados tienen una antigüedad de 03 años y el otro 50% tiene una antigüedad mayor a 03 años a más por lo tanto la experiencia de cómo administrar su empresa es muy aceptable. En el presente cuadro sobre la cantidad de trabajadores que posee cada empresario es de 1 a 3 el 100% de los entrevistados respondieron a esa cantidad de personas que trabajan con ellos. Por lo tanto son micro empresarios.

Respecto a la capacitación. Sobre financiamiento y rentabilidad.

El 100 de los encuestados indican que nunca recibieron la capacitación para recibir el crédito financiero. Esto se compara de acuerdo a Zevallos (2014) en su tesis denominada: caracterización de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa. Obteniéndose los siguientes resultados: respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 58% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 25% recibió un sólo curso de capacitación. Por lo tanto la mayoría no tomó interés en capacitarse.

El 100% de los encuestados cree que el financiamiento otorgado no mejoró su rentabilidad de su negocio; Este resultado es coherente con los estudios realizados por Novelo (2009) en su estudio realizado Modelo correccional para medir la rentabilidad entre competencias de indicadores. El total de los encuestados desconoce de cómo puede ser más rentable su empresa debido a que nunca se capacitaron en este campo.

Como consideran los empresarios sobre la capacitación, el 80% cree que es una inversión, mientras el 1% dice que es un gasto y otro 1% cree como una pérdida de tiempo. Sobre la capacitación de sus trabajadores se obtuvo que el 100% nunca capacitaron a sus trabajadores los 10 entrevistados resumieron que no tomaron en cuenta esta parte importante para la mejora de sus empresas.

Sobre ¿Cómo financia su negocio? El 80% lo hace con capital propio sin ningún tipo de financiamiento con entidades financieras, solo un 20% lo hace su financiamiento con terceros. Sobre la pregunta ¿El crédito financiero que obtuvo en que invirtió? El 30% en compra de materia prima, el 20% en mejora de su taller y el 50% en pagar sus deudas, lo que indica que no si está usando correctamente el financiamiento de las entidades financieras.

Sobre la pregunta ¿Con el financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad? El 30% admite que se mejoró sus ingresos y su rentabilidad y un 70% admite que no mejoró su rentabilidad con el financiamiento; lo que se deduce que las 7 Mypes no están usando correctamente el crédito financiero. Finalmente sobre la capacidad de endeudamiento o financiamiento solo el 30% cuenta con solvencia económica, mientras el 70% no tiene esa capacidad de asumir las obligaciones esto debido a que tiene que capacitarse para distribuir mejor los recursos financieros que obtienes a las entidades financieras.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Se concluye que las Mype antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuanto se pagará de más deben ser objetivos en el manejo de las operaciones producto del financiamiento, el sector financiero gana más mientras se endeudan los consumidores. Se tiene que capacitar en financiamiento para hacer una correcta inversión del dinero adquirido, igualmente tiene que capacitarse en rentabilidad, para el mejor análisis de sus operaciones en cuanto es rentable o no la empresa. Se concluye que las Mype accedan al financiamiento con previa capacitación. Se concluye que las Mype en la rentabilidad está relacionado con el financiamiento. Se concluye que por falta de capacitación no está mejorando las Mype del sector industria rubro-fabricantes de muebles de madera puesto en estudio de acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación.

5.2. RECOMENDACIÓN

Las Mype en estudio deberán capacitarse continuamente en el campo del financiamiento para mejorar la calidad de la empresa que sea más competitivo en el mercado de los muebles de madera, las operaciones financieras solo con la capacitación se utilizará de una forma correcta sus inversiones a corto plazo.

En la parte de la rentabilidad tiene que hacer un análisis exhaustivo de sus operaciones financieras, igualmente falta capacitación para conocer si efectivamente es rentable su empresa tiene utilidades. El empresario necesita una mejor orientación.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Flores (2016):** Financiamiento y Rentabilidad de las Mype
- Díaz (2016):** Riesgo y financiamiento de las Mype.
- Claros (2015).** Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype
- Pérez (2017).** Análisis Sistémico de la Mype Latino americana
- Unión Europea (2016).** Las Pymes motor de la economía Europea.
- OIT Ginebra (2016).** Mejorar las condiciones laborales de Mype sector madera
Muebles Perú.
- Gonzales (2017).** Financiamiento, rentabilidad y capacitación Mype.
- Gong Ramos (2014).** Influencia de las fuentes de financiamiento de las Mype .
- Rodríguez (2014).** Financiamiento y formalización Mype
- Mejía (2014).** Financiamiento, rentabilidad y capacitación Mype.
- Bernaola (2014).** Financiamiento, capacitación, competitividad y rentabilidad
Mype.
- Redacción Gestión (2017).** Muebles de madera peruana
- Burgos Quiñones (2015).**Competitividad y capacitación Mype sector madera
muebles.
- Ana Gonzales (2016).**Análisis y proyección financiera.
- Robles (2014).** Financiamiento y rentabilidad Mype.
- Cuevas (2017).** Posicionamiento de las Mype
- Chalco (2016).** Costos de producción y comercialización de muebles de madera.
- Ministerio de la Producción (2013).** Establecimientos destinados a la industria del
mueble Región Arequipa.

- Sucasaca y Mamani (2016).** Influencia de las estrategias de marketing.
- Barreto (2014).** Plan de negocios de empresa comercializadora de muebles.
- Melita Medina (2015).** Analiza la relación entre la copetitividad y la capacitación.
- Ingrid Lorena (2013).** Plan de mejoramiento para las Mype de muebles.
- Ana Cristina (2016).** Análisis y proyección financiera de industria de muebl
- Morales 2014).** Financiamiento, rentabilidad de Mype rubro implementos deportivos.
- Ramírez (2015).** Financiamiento y rentabilidad de las Mype rubro recreo campestre.
- BCRP (2013).** Proyección de tasa de crecimiento para Mype

ANEXOS

ANEXO N° 1

Recursos necesarios.

- ✓ Recursos humanos
- ✓ Recurso económico
- ✓ Computadora
- ✓ Unidades de almacenamiento.

ANEXO N° 2

Presupuesto

Concepto	Valor
Pasaje para las clases de taller de tesis	S/ 20 X 12(días) = S/ 240.00
Impresión de la encuesta	S/ 0.60
Copias de la encuesta	S/ 3.00
Pasajes para realizar encuesta	S/ 15.00
Impresión del informe de tesis	S/ 60.00
Anillado y empastado	S/ 80.00
TOTAL	S/ 398.60



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

ENCUESTA

Estimado empresario previo cordial saludo, agradeceré mucho responder al siguiente cuestionario que tiene como finalidad, investigar las Características de Financiamiento y Rentabilidad del sector industria rubro fabricantes de muebles de madera, distrito de Paucarpata provincia y departamento Arequipa, periodo 2016-2017.

Indicaciones: marque con una X la respuesta que crea conveniente.

1.- Sexo del empresario

Masculino Femenino

2.- Grado de instrucción.

Secundaria Sup. Tecnológico Universitario

3.- Profesión del propietario.

Administrador Economista Otros

Contador

Profesor

4.- Antigüedad de la Mype en años.

Uno Dos Tres Más de tres años.

5.- Número de trabajadores que labora en la Mype

1 a 3 4 a 6 7 a 10 Más de 10

6.- ¿Recibió capacitación sobre el financiamiento?

Sí No

7.- ¿Recibió capacitación sobre rentabilidad?

Sí No

8.- ¿Cómo considera usted la capacitación.

Inversión Gasto Pérdida de tiempo

9.- ¿La empresa capacita a sus trabajadores?

Sí No

10.- ¿Cómo financia su negocio?

Financiamiento propio Financiamiento terceros

11.- ¿En que invirtió el crédito financiero que obtuvo?

Compra de materia prima Mejora del taller pago de deudas

12.- ¿Con el financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad?

Sí

No

13.- ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?

Sí

No

**RELACION DE MYPES DE FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA
PUESTOS EN ESTUDIO SOBRE LA CARACTERIZACIÓN DE
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD.**

La técnica empleada para el estudio fue la encuesta, el instrumento elaborado un cuestionario de 13 preguntas, debo manifestar que se ha respetado la autonomía de cada propietario sin forzar los derechos fundamentales de cada persona.

Talleres encuestados:

- 1.- Mueblería Gallegos. Cooperativa Villa Porongoche J-12 distrito de Paucarpata.
- 2.- Mueblerías Cardenas. Av. Ricardo Palma 502 urb. California distrito Paucarpata
- 3.- Talleres Carillo. Av. Amauta 761 urb. José Carlos Mariátegui distrito Paucarpata.
- 4.- Talleres Gallegos Auca. Calle Emancipación 433 distrito de Paucarpata.
- 5.- Mueblerías Sánchez- Perez. Juan del Valle 128 urb. Progresista distrito Paucarpata.
- 6.- Carpintería Sucari- Álvarez. Gonzales Prada 310 urb. 15 de Agosto Paucarpata.
- 7.- Muebles Collanque. Micaela Bastidas 207 urb. Pedro P. Díaz. Paucarpata.
- 8.- Mueblerías Apaza. Nicolás de Piérola 315 urb. Pedro P. Díaz. Paucarpata.
- 9.- Muebles Dueñas. Calle Roma 104 urb. Jorge Chávez Paucarpata.
- 10.- Carpintería y Acabados Zamata. Av. Arequipa 707 urb. Jorge Chávez Paucarpata.



Organigrama

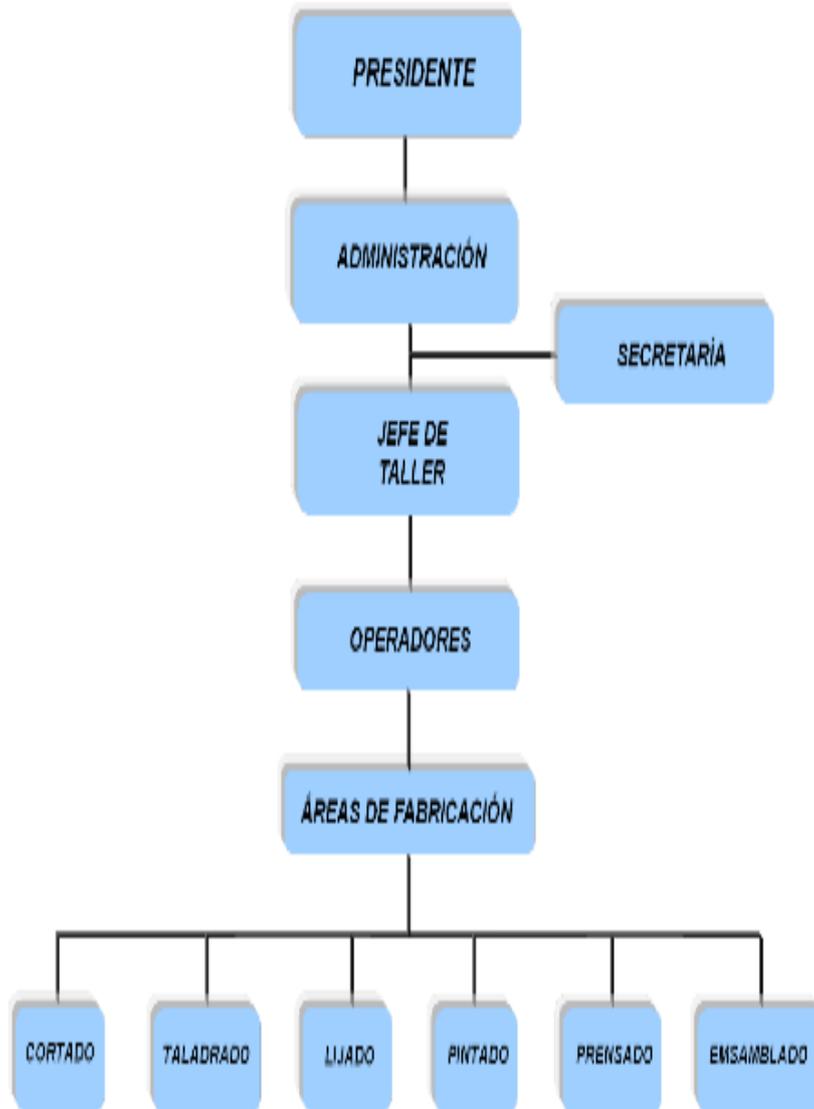


Ilustración 1

Equipamiento de una industria del mueble

Sierra circular

Definición

La **sierra circular** es una máquina para aserrar longitudinal o transversalmente maderas, y también para seccionarlas. Dotada de un motor eléctrico que hace girar a gran velocidad una hoja circular. Empleando una hoja adecuada (En cuanto a su dureza y la forma de sus dientes), una sierra circular portátil puede cortar cualquier cosa.



Regruesadora

Definición:

La máquina regruesadora es otra máquina también importante en un taller de carpintería en la cual se puede efectuar la operación de sacar a grueso y al ancho una pieza de trabajo. Está equipada con dispositivos de seguridad como medidas contra accidentes.



Cepilladoras

Definición

La máquina planeadora es otra de las máquinas muy importantes en un taller de Carpintería. En ella se pueden efectuar las operaciones de planear, cantear y embatientar una pieza de trabajo. Equipada con dispositivo de seguridad y de rendimiento como medidas de seguridad contra los accidentes.



Máquina Perforadora

Definición:

Una **perforadora** es una máquina herramienta utilizada para realizar mecanizados por arranque de viruta mediante el movimiento de una herramienta rotativa de varios filos de corte denominada fresa. En las fresadoras tradicionales, la pieza se desplaza acercando las zonas a mecanizar a la herramienta, permitiendo obtener formas diversas, desde superficies planas a otras más complejas.



Sierra de banda (cercadora)

Definición

Es una sierra de pedal o eléctrica, que tiene una tira metálica dentada, larga, estrecha y flexible. La tira se desplaza sobre dos ruedas que se encuentran en el mismo plano vertical con un espacio entre ellas. Las sierras cintas pueden ser usadas en carpintería y ebanistería o para cortar diversos materiales ajenos a estas actividades, siendo útiles en el corte de formas irregulares.



Lijadora de Banda

Definición

La lijadora de banda es otra de las máquinas de importancia que debe poseer un taller de carpintería. Se utiliza para lijar piezas de trabajo planas y con sus dispositivos se pueden lijar piezas curvas.

